Monographie sur la mise en marché du lapin au Québec

Québec

Monographie sur la mise en marché du lapin

au Québec

Agriculture, Pêcheries et Alimentation
Québec

106-0 5890 /

Monographie sur la mise en marché du lapin au Québec

Nous remercions les auteurs qui ont rendu possible cet ouvrage sur la mise en marché du lapin. Leur appui et leur contribution ont permis de colliger l'information pertinente, sous la supervision d'Alain Sylvestre de la Direction de l'innovation scientifique et technologique :

- Direction de la recherche économique et d'appui aux filières
  - Guy Bélanger, DTA
- Direction du développement de la transformation alimentaire et des marchés
  - Gilles Hains, directeur
  - Annie Côté
  - Martin Couture
- Direction de l'innovation scientifique et technologique
  - Alain Sylvestre, agronome, secrétaire-coordonnateur, Filière lapin
    Coordination de la monographie
  - Suzanne Desjardins, géographe

Collaboration aux données :

- Agence canadienne de l'inspection des aliments (ACIA)
  - Richard Lemay
- Direction de la qualité des aliments et de la santé animale (QASA)
  - Jean-Marc Dupras
- Statistiques Canada, division du bétail
  - Robert Plourde
- Syndicat des producteurs de lapins
  - Ginette Ménard, secrétaire, Filière lapin

Crédit photo :

Syndicat des producteurs de lapins du Québec
MAPAQ : Marc Boniface, Magella Chouinard, Éric Labonté et Alain Sylvestre

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-41108-0

Table des matières

Avant-propos **1**

1. Portrait mondial **2**

2. Portrait canadien **4**

3. Dynamique au Québec **12**

3.1 Le marché et la consommation 12

3.2 Production 12

3.3 Développement et innovation technologique 13

3.4 Transformation 20

4. Mise en marché du lapin **26**

5. Coordination **28**

Conclusion **32**

Bibliographie **33**

Annexe 1 : Valeur des produits lapins **34**

Annexe 2 : Liste d'abattoirs spécialisés (lapins et volailles de spécialités) **35**

Avant-propos

Cette étude contribue à l'examen quinquennal de la gestion du plan conjoint de mise en marché du Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ) par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ).

Selon les dispositions de l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c.M-35.1), chaque office doit établir devant la RMAAQ que le plan conjoint et les règlements utilisés servent les intérêts des membres et favorisent la mise en marché efficace et ordonnée des lapins vivants au Québec.

Dans ce contexte, la RMAAQ a transmis sa demande d'examen à la Direction de la recherche économique et scientifique qui a mandaté la Direction de l'innovation scientifique et technologique pour effectuer l'analyse de la situation et de son évolution. Compte tenu de l'échéancier de la RMAAQ et de la disponibilité réduite des ressources, il a été proposé une étude synthèse de la situation et de proposer des orientations pertinentes au secteur lapin.

Notre recherche nous a permis de constater toute la difficulté de retracer le profil identitaire des secteurs en émergence dont les données sont souvent incomplètes ou regroupées avec d'autres données ou fusionnées dans les grands axes et groupes de commerce. En plus, l'évolution constante des organismes de statistiques complique le repérage de l'information voulue. Enfin, les transactions d'importations aux postes frontaliers sont effectuées en majorité par l'axe torontois, ce qui ne permet pas de préciser les transactions québécoises.

1. Portrait mondial

Nous avons effleuré les statistiques de production mondiale pour des raisons de disponibilité et d'échéancier. Quelques pays européens (Italie, Espagne, France) se classent parmi les leaders technologiques, alors que la Chine détient le rang de premier producteur mondial. Malgré les moyens technologiques et l'investissement public, la cuniculture française décroît progressivement, alors que l'Espagne et l'Italie démontrent une croissance soutenue. On estime la consommation mondiale des pays consommateurs entre 200 et 300 grammes par personne, tel que le démontre le tableau 1, pouvant aller jusqu'à 4 kg pour les plus fortes consommations.

Tableau 1

Consommation annuelle estimée de viande de lapin dans différents pays
(en kilogrammes par habitant)

Pays	Poids	Pays	Poids
Malte	8,89	Thaïlande	0,31
Italie	5,71	Venezuela	0,30
Chypre	4,37	Philippines	0,29
France	2,76	Égypte	0,27
Belgique	2,73	Indonésie	0,27
Espagne	2,61	Algérie	0,27
Portugal	1,94	Viet Nam	0,27
Tchécoslovaquie	1,72	Syrie	0,25
CEI (ex-URSS)	0,75	Colombie	0,24
Maroc	0,78	Canada	0,23
Slovénie	0,77	Jamaïque	0,20
Grèce	0,70	Mexique	0,18
Roumanie	0,64	États-Unis	0,14
Pays-Bas	0,63	Argentine	0,12
Malaisie	0,50	Afrique du Sud	0,11
Pologne	0,50	Hongrie	0,10
Tunisie	0,48	Brésil	0,08
Nigéria	0,45	Chine	0,07
Allemagne	0,44	Bénin	0,04
Bulgarie	0,39	Zaïre	0,04
Ghana	0,32	Japon	0,03

Sources : Lebas et Colin, 1992 ; Colin et Lebas, 1994. Le lapin. p. 9. Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'agriculture. Rome. 1996. Collection FAO : Production et santé animales, N° 19.

2. Portrait canadien

Selon les statistiques canadiennes, entre 1991 et 2001, l'inventaire de fermes déclarant des lapins au Canada a chuté de 8115 à 1859 élevages, soit une disparition de 77 % des fermes tandis que la taille moyenne se développait de 340 % en cheptel. En 2001, deux provinces se démarquent nettement : l'Ontario et le Québec avec respectivement 46 % du volume national, et 38 % du cheptel pour le Québec (voir le tableau 2 et les figures 2 et 3). Le Québec produit un aussi grand volume de lapins, et ce, malgré un nombre restreint de fermes (18 % des fermes canadiennes) grâce à sa structure de ferme spécialisée plus productive. D'après la plus récente compilation 2002 par cinq producteurs du Club d'encadrement des producteurs de lapins, la productivité des élevages de lapins (noyau de cinq producteurs) voisine les trente-sept lapins produits par femelle par an, ce qui démontre l'hypothèse soulevée.

La production canadienne est transformée par des abattoirs sous inspection fédérale, ou provinciale, ou est échangée sous forme de lapins vivants ou abattus avec nos voisins américains. Le Canada importe l'équivalent de 633 900 $ de lapins, soit près de 6364 lapins dont 42 % de la valeur monétaire (49 % du volume) sont destinés au Québec, probablement des sujets reproducteurs ou de laboratoires, compte tenu de leur valeur élevée (± 100 $/tête) selon les tableaux 3 et 4. L'importation de lapins vivants pour abattage serait en train de disparaître si l'on se fie aux données des transactions frontalières présentées à la figure 3 et au tableau 5, entre 1992 et 2002. D'après notre interprétation du transfert de catégories importées, on est passé d'un marché de lapins d'abattage à prix économique (4,00 $/lapin en 1992 à 100 $/lapin en 2002) à un marché de reproducteurs et de lapins de laboratoire au cours des dix dernières années.

Tableau 2

Statistique Canada, Sondage national

LAPINS	1981	1986	1991	1996	2001	variation en % de 1981 à 1986	variation en % de 1986 à 1991	variation en % de 1991 à 1996	variation en % de 1996 à 2001
Canada									
Nombre de lapins	369 344	286 589	323 015	285 366	255 762	(22)	13	(12)	(10)
Fermes déclarantes	9 383	9 048	8 115	6 394	1 859	(4)	(10)	(21)	(71)
Nombre moyen par ferme déclarante	39,4	31,7	39,8	44,6	137,6	(20)	26	12	208
Terre-Neuve-et-Labrador									
Nombre de lapins	159	238	121	150	28	50	(49)	24	(81)
Fermes déclarantes	15	29	18	16	3	93	(38)	(11)	(81)
Nombre moyen par ferme déclarante	10,6	8,2	6,7	9,4	9,3	(23)	(18)	39	(1)
Île-du-Prince-Édouard									
Nombre de lapins	406	368	263	488	228	(9)	(29)	86	(53)
Fermes déclarantes	45	77	51	56	8	71	(34)	10	(86)
Nombre moyen par ferme déclarante	9,0	4,8	5,2	8,7	28,5	(47)	8	69	227
Nouvelle-Écosse									
Nombre de lapins	2 480	1 268	2 741	1 442	741	(49)	116	(47)	(49)
Fermes déclarantes	159	153	161	136	37	(4)	5	(15)	(73)
Nombre moyen par ferme déclarante	53,3	8,3	17,0	10,6	20,0	(84)	105	(38)	89
Nouveau-Brunswick									
Nombre de lapins	19 448	1 584	1 648	1 579	1 113	(92)	4	(4)	(30)
Fermes déclarantes	128	120	118	102	35	(6)	(2)	(14)	(66)
Nombre moyen par ferme déclarante	151,9	13,2	14,0	15,5	31,8	(91)	6	11	105
Québec									
Nombre de lapins	93 257	85 460	109 811	105 649	96 213	(8)	28	(4)	(9)
Fermes déclarantes	1 755	1 287	1 110	889	327	(27)	(14)	(20)	(63)
Nombre moyen par ferme déclarante	53,1	66,4	98,9	118,8	294,2	25	49	20	148
Ontario									
Nombre de lapins	177 189	128 587	115 332	120 801	117 925	(27)	(10)	5	(2)
Fermes déclarantes	3 485	2 805	2 398	1 952	730	(20)	(15)	(19)	(63)
Nombre moyen par ferme déclarante	50,8	45,8	48,1	61,9	161,5	(10)	5	29	161
Manitoba									
Nombre de lapins	5 830	8 156	13 276	8 620	11 902	40	63	(35)	38
Fermes déclarantes	501	643	586	432	99	28	(9)	(26)	(77)
Nombre moyen par ferme déclarante	11,6	12,7	22,7	20,0	120,2	9	79	(12)	503
Saskatchewan									
Nombre de lapins	12 064	9 378	25 582	7 057	4 189	(22)	173	(72)	(41)
Fermes déclarantes	818	1 080	1 079	652	119	32	(0)	(40)	(82)
Nombre moyen par ferme déclarante	14,7	8,7	23,7	10,8	35,2	(41)	173	(54)	225
Alberta									
Nombre de lapins	24 652	21 968	21 868	18 982	5 666	(11)	(0)	(13)	(70)
Fermes déclarantes	1 401	1 763	1 605	1 249	237	26	(9)	(22)	(81)
Nombre moyen par ferme déclarante	17,6	12,5	13,6	15,2	23,9	(29)	9	12	57
Colombie-Britanique									
Nombre de lapins	27 652	29 582	32 373	20 598	17 757	7	9	(36)	(14)
Fermes déclarantes	1 076	1 091	989	910	264	1	(9)	(8)	(71)
Nombre moyen par ferme déclarante	25,7	27,1	32,7	22,6	67,3	6	21	(31)	197

Source Statistique Canada - no 23-502-XIF au cat

Tableau 3

IMPORTATIONS CANADIENNES ET QUÉBECOISES, EN VALEUR, DE LAPINS

ANNÉES 1997 À 2002

Catégorie	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Canada						
- Lapins vivants pour abattage '0606 0106000012	264 685	173 355	250 388	356 908	326 697	-
- Lapins vivants NDA '0606 0106000013	2 585	2 793	38 924	821	21 087	-
- Lapins vivants [1] '0606 0106190020	-	-	-	-	-	633 886
TOTAL lapins Canada	**267 270**	**176 148**	**289 312**	**357 729**	**347 784**	**633 886**
Québec						
- Lapins vivants pour abattage '0606 0106000012	28 764	112 068	200 125	172 888	113 882	-
- Lapins vivants, NDA '0606 0106000013	-	-	11 854	-	2 659	-
- Lapins vivants '0606 0106190020	-	-	-	-	-	267 586
TOTAL lapins Québec	**28 764**	**112 068**	**211 979**	**172 888**	**116 541**	**267 586**
Québec / Canada (%)	**10,8**	**63,6**	**73,3**	**48,3**	**33,5**	**42,2**

Sources: - Institut de la statistique du Québec (liste cumulative par produits des importations, compilation spéciale).
- MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, avril 2003.

(1) nouvelle compilation depuis l'année 2002

Tableau 4

IMPORTATIONS CANADIENNES ET QUÉBECOISES, EN QUANTITÉ, DE LAPINS

ANNÉES 1997 À 2002

Catégorie	1997	1998	999	2000	2001	2002
Canada						
- Lapins vivants pour abattage '0606 0106000012	47 317	34 883	51 739	73 258	1 928	-
- Lapins vivants, NDA '0606 0106000013	502	583	9 530	-	4 575	-
- Lapins vivants [1] '0606 0106190020	-	-	-	-	-	6 364
TOTAL lapins Canada	**47 819**	**35 466**	**61 269**	**73 258**	**6 503**	**6 364**
Québec						
- Lapins vivants pour abattage '0606 0106000012	5 360	24 340	40 738	35 638	778	-
- Lapins vivants, NDA '0606 0106000013	-	-	2 364	-	683	-
- Lapins vivants '0606 0106190020	-	-	-	-	-	3 116
TOTAL lapins Québec	**5 360**	**24 340**	**43 102**	**35 638**	**1 461**	**3 116**
Québec / Canada (%)	**11,2**	**68,6**	**70,3**	**48,6**	**22,5**	**49,0**

Sources: - Institut de la statistique du Québec (liste cumulative par produits des importations, compilation spéciale).
- MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, avril 2003.

(1) nouvelle compilation depuis l'année 2002

Tableau 5

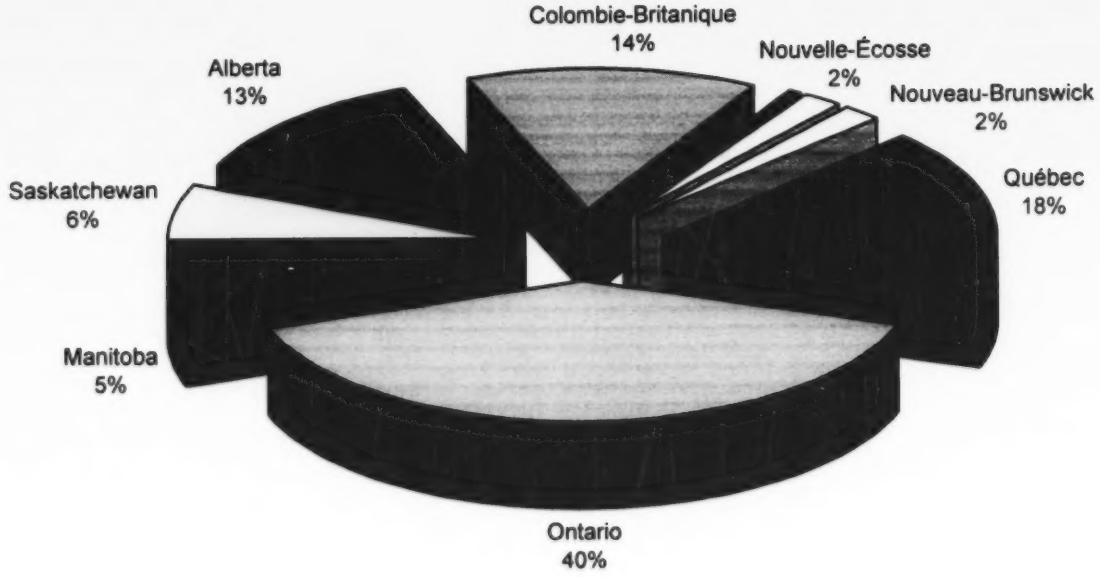
Importations de lapins, en quantité et en valeur pour le Québec et le Canada de 1992 à 2002

	Quantité				*Valeur ($)*				Valeur totales		
	Viande de lapin (kg)		Lapin vivant (têtes)		Viande de lapin		Lapin vivant				
	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada	
1992	-	378	1 019	187 272	-	1 511	4 838	741 314	4 838	742 825	0,65
1993	18 780	29 128	-	60 819	105 139	153 816	-	274 840	105 139	428 656	24,53
1994	-	624	3 031	15 337	-	2 491	18 624	77 392	18 624	79 883	23,31
1995	-	3 060	2 376	13 697	-	14 233	15 432	87 354	15 432	101 587	15,19
1996	-	21 029	2 597	23 343	-	120 694	16 874	151 642	16 874	272 336	6,20
1997	-	1 150	5 360	47 819	-	6 690	28 764	267 270	28 764	273 960	10,50
1998			24 340	35 466			112 068	176 148	112 068	176 148	63,62
1999		7	43 102	61 269		35	211 979	289 312	211 979	289 347	73,26
2000			35 638	73 258			172 888	357 729	172 888	357 729	48,33
2001			1 461	6 503			116 541	347 784	116 541	347 784	33,51
2002			3 116	6 364			267 586	633 886	267 586	633 886	42,21

Sources: MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, mai 2003.
Institut de la statistique du Québec (liste cumulative par produits des importations, compilation spéciale).

Figure 1

Répartition en % du nombre de ferme élevant des lapins, par province, en 2001



Source: Statistique Canada - n° 23-502-XIF au catalogue.

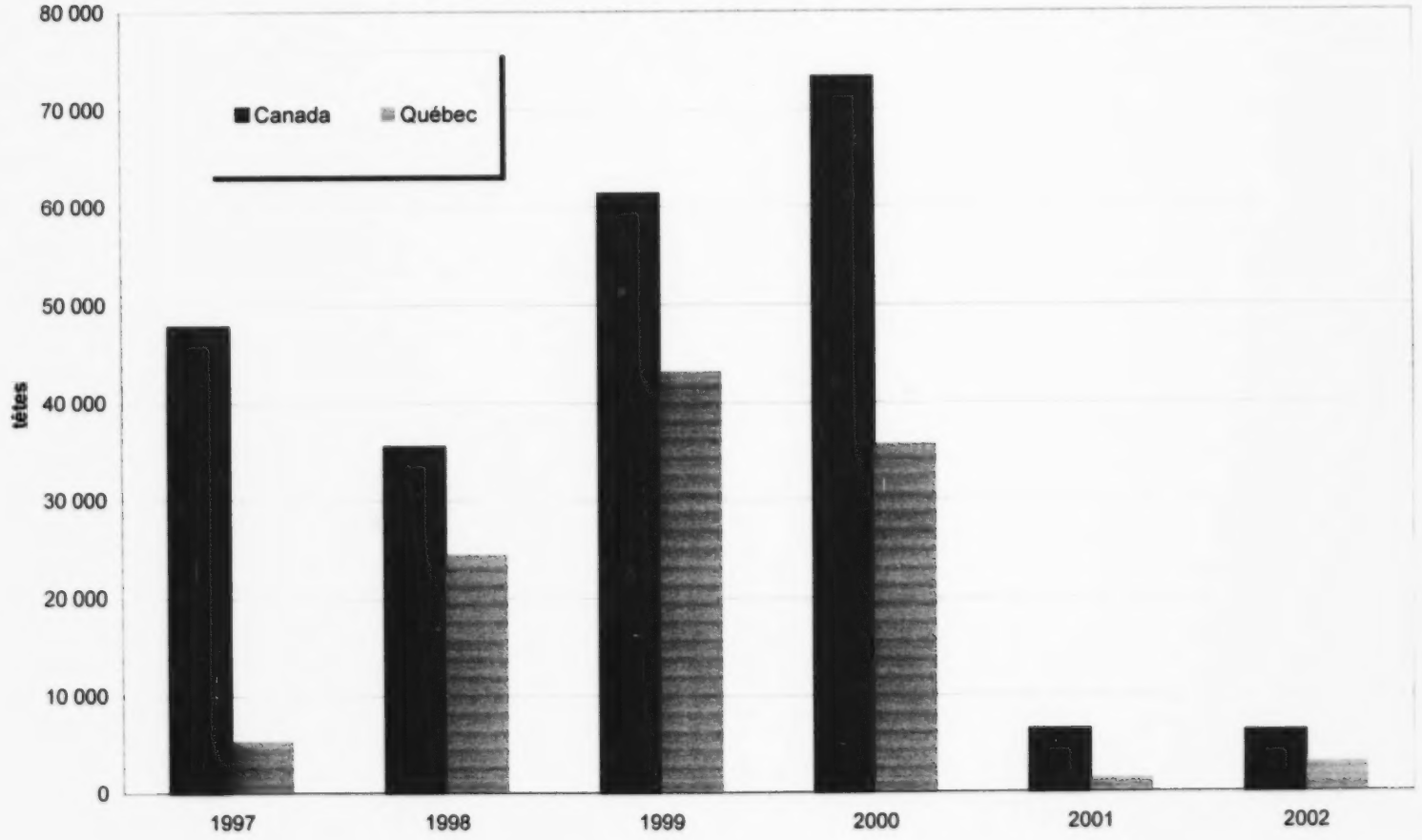
Figure 2

Répartition % du nombre de lapin , par province, en 2001

Source: Statistique Canada - n° 23-502-XIF au catalogue.

Figure 3

Évolution des importations Canadiennes et Québecoises de lapins, en quantité, de 1997 à 2002



Source: Institut de la statistique du Québec (liste cumulative par produits des importations, compilation spéciale).

3. Dynamique au Québec

3.1 Le marché et la consommation

Le lapin est un produit qui entre dans la catégorie des viandes fines ou de spécialité. Le prix du lapin entier est certainement le facteur prédominant de cette perception du consommateur. S'ajoute au prix la méconnaissance du produit et la façon de l'apprêter. Cette viande demeure donc marginale dans le panier de consommation des Québécois de souche, alors qu'il est très prisé par la communauté ethnique d'origine européenne.

Depuis quelques années, le Québec a connu une émergence des produits carnés dans un créneau haut de gamme. Les élevages de cerfs, de sangliers et d'autruches ont permis d'accroître la présence de viandes fines sur les tablettes des commerces de détail et des boucheries. Les consommateurs ont répondu favorablement à une offre accrue de découpes attrayantes, plutôt dégraissées et de préparation très rapide (5 à 30 minutes) et par des prix très concurrentiels. Le lapin a donc à concurrencer ces produits en terme de prix et de découpe afin d'assurer son positionnement sur le marché.

Malgré ce contexte, la consommation apparente a progressé à plus de 90 grammes de lapin par personne au cours des cinq dernières années.

Si on considère le lapin entier conditionné pour le marché de détail comme un produit de première transformation, la quantité totale de lapins transformés et livrés en 2003 était évaluée à près de 1,1 M de kg, soit 467 000 lapins avec un poids moyen de 2,4 kg, pour une carcasse de 1,4 kg, soit l'équivalent de 667 000 kg de viande à consommer. La valeur de la vente de lapins frais à la ferme est évaluée à environ 3,8 M$ en 2003, ce qui représente une valeur de vente au détail de 7,65 M$, selon l'annexe 1.

3.2 Production

Au fichier d'enregistrement des exploitations agricoles du Québec de l'année 2000 (tableau 7), 114 fermes possèdent un cheptel de près de 10 000 lapines. De ce nombre (tableau 7), un noyau de 44 fermes possèdent 88 % de ce cheptel, soit 8680 lapines. Parmi celles-ci (tableau 6), 37 fermes déclarent une activité principale de lapins et possèdent 7975 lapines, avec un troupeau moyen des 215 lapines. Selon la figure 4, trois principales régions productrices dominent dans l'axe Beauce – Montérégie.

Ainsi, d'après le fichier, les 13 fermes les plus importantes (11 %) produisent 74 % des 312 149 lapins répertoriés au Québec selon les données du tableau 8. Pour les élevages développés, la production du lapin devient l'activité principale de fermes performantes et de grande capacité même si plusieurs investisseurs (69 % des investisseurs débutants) choisissent encore des investissements modestes ou progressifs avec la sécurité et les inconvénients que cela comporte dans leur développement.

D'après le fichier des exploitations agricoles de janvier 2003, le profil des régions implantées se maintient, 58 fermes déclarent exploiter des lapins. Ces entreprises sont majoritairement concentrées (± 70 %) dans la Montérégie, le Centre du Québec et la région de Chaudière – Appalaches avec respectivement 14 %, 37 % et 29 % de la production québécoise et la région de l'Estrie avec 14 %, tel que le représentent les figures 5 et 6. La figure 6 indique une productivité plus élevée pour ces régions plus performantes.

- Limite de précision de notre prospection statistique

Notre prospection démontre une forte concordance entre la production commerciale déclarée de 312 000 lapins, la production amateur estimée à 100 000 lapins et la production destinée à l'abattage sous inspection à 376 500, pour une production totale estimée de 476 500. Notre précision statistique ne peut aller au-delà des canaux de compilation d'activité commerciale ou industrielle, ce qui est tout à fait normal pour le secteur lapin où la production amateur est très dispersée sur le territoire. Nous avons pu comparer ces sources directes aux sources indirectes (statistique de fabrication de moulée). Nous constatons également un écart entre la consommation intérieure réelle à 90 gr et celle estimée à 200 gr par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, dans la publication numéro 19.

3.3 Développement et innovation technologique

À la demande d'un noyau de producteurs, la Direction de l'innovation scientifique et technologique a proposé un projet génétique qui a été endossé par les producteurs. La formation d'un Regroupement pour l'amélioration génétique cunicole du Québec (RAGCQ) s'en est suivi en partenariat élargi avec le Centre de recherche en cuniculture, le Centre de Recherches en Sciences Animales de Deschambault, l'Université Laval, le MAPAQ et le Centre de Développement de l'Agriculture de l'UPA. L'objectif poursuivi consiste à assainir, sélectionner et diffuser sécuritairement des souches hybrides de production commerciale.

- Retombées : Diffusion de souches en partenariat

Le RAGCQ fera la diffusion des souches développées et sélectionnées en station pour assurer l'approvisionnement des producteurs commerciaux intéressés.

- Perspectives : Apparition du lapin biologique (phase de mise au point et de modélisation)

La production de lapin biologique est à s'organiser pour satisfaire les exigences du Conseil d'accréditation du Québec et s'insérer dans le développement du marché. Ce nouveau produit devra être développé comme modèle de production et atteindre un niveau d'efficacité optimale avant de pouvoir occuper cette nouvelle niche de marché.

Tableau 6

FICHE D'ENREGISTREMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES 2000
PRODUCTEURS AYANT DES LAPINES
ET AYANT DÉCLARÉ LES LAPINS COMME PRINCIPALE SOURCE DE REVENU

Régions administratives	Lapines					
	50 et moins		Plus de 50		TOTAL	
	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux
01 - Bas-Saint-Laurent	,	,	3	335	3	335
03 - Québec	1	40	1	85	2	125
05 - Estrie	1	21	1	100	2	121
08 - Abitibi--Témiscamingue	,	,	1	65	1	65
12 - Chaudière--Appalaches	,	,	9	2902	9	2902
14 - Lanaudière	3	130	1	70	4	200
15 - Laurentides	2	55	1	190	3	245
16 - Montérégie	,	,	5	925	5	925
17 - Centre-du-Québec	1	50	15	3303	16	3353
TOTAL QUÉBEC	**8**	**296**	**37**	**7975**	**45**	**8271**

Source : Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ

FICHE D'ENREGISTREMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES 2000
PRODUCTEURS AYANT DES LAPINES

Régions administratives	Lapines					
	50 et moins		Plus de 50		TOTAL	
	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux
01 - Bas-Saint-Laurent	4	28	3	335	7	363
02 - Saguenay--Lac-Saint-Jean	1	23	,	,	1	23
03 - Québec	8	155	3	265	11	420
04 - Mauricie	3	44	1	60	4	104
05 - Estrie	5	53	2	190	7	243
07 - Outaouais	7	82	,	,	7	82
08 - Abitibi--Témiscamingue	2	8	1	65	3	73
09 - Côte-Nord	3	19	,	,	3	19
11 - Gaspésie--Îles-de-la-Madeleine	2	14	,	,	2	14
12 - Chaudière--Appalaches	10	119	9	2902	19	3021
13 - Laval	3	32	,	,	3	32
14 - Lanaudière	4	165	2	310	6	475
15 - Laurentides	5	129	1	190	6	319
16 - Montérégie	6	102	6	985	12	1087
17 - Centre-du-Québec	7	176	16	3378	23	3554
TOTAL QUÉBEC	**70**	**1149**	**44**	**8680**	**114**	**9829**

Source : Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ

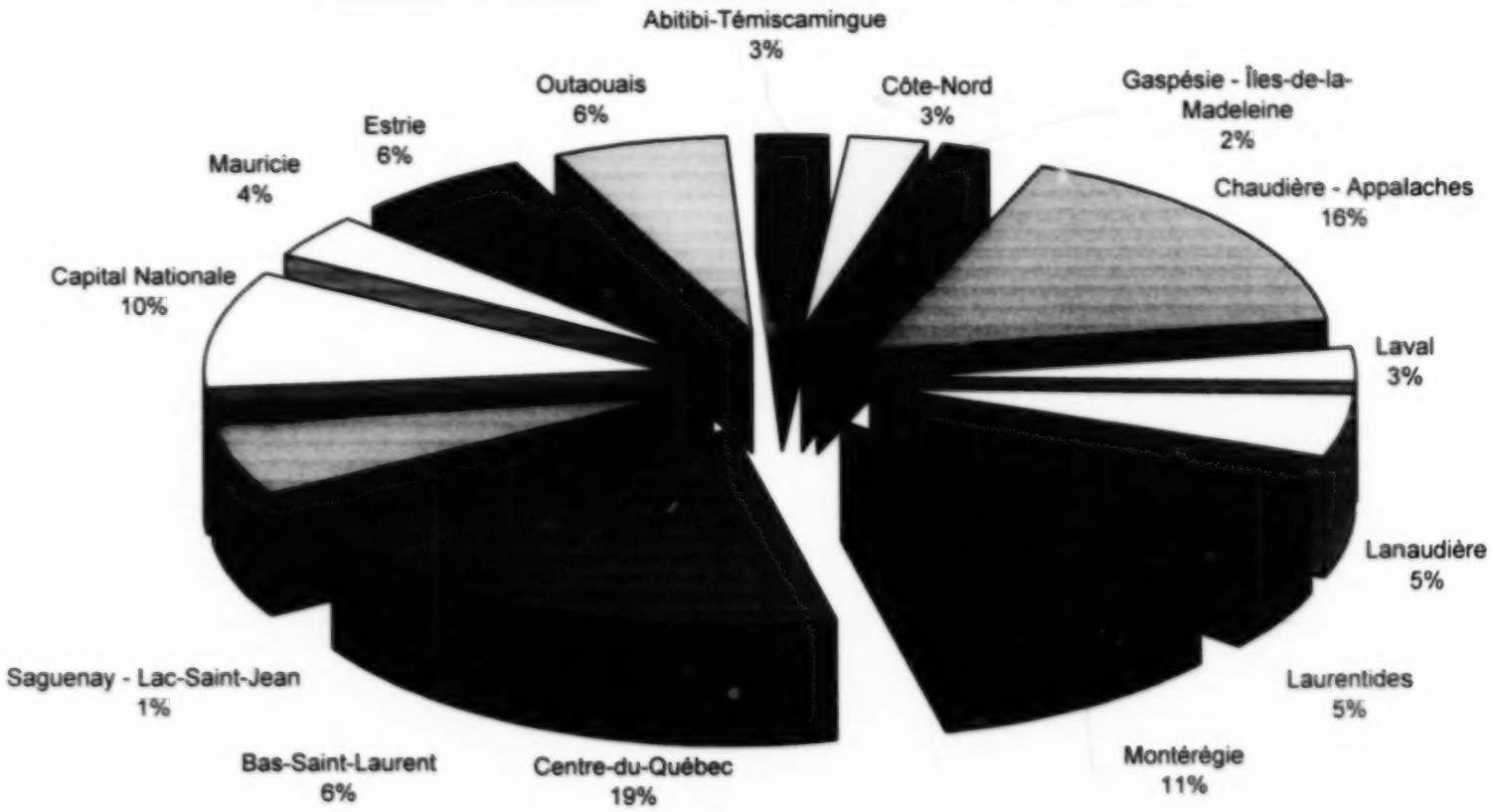
FICHE D'ENREGISTREMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES 2000
PRODUCTEURS AYANT DES LAPINS VENDUS
ET AYANT DÉCLARÉ LES LAPINS COMME PRINCIPALE SOURCE DE REVENU

Régions administratives	Lapins vendus/an							
	2000 et moins		2001 à 10000		10001 et plus		TOTAL	
	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux	Exploitations	Animaux
01 - Bas-Saint-Laurent	,	,	2	4745	,	,	2	4745
03 - Québec	1	600	1	3500	,	,	2	4100
05 - Estrie	,	,	,	,	1	12000	1	12000
08 - Abitibi--Témiscamingue	,	,	1	3000	,	,	1	3000
12 - Chaudière--Appalaches	,	,	4	18245	6	91350	10	109595
14 - Lanaudière	3	3095	1	2600	,	,	4	5695
15 - Laurentides	2	1040	1	6000	,	,	3	7040
16 - Montérégie	2	1835	2	10500	1	17700	5	30035
17 - Centre-du-Québec	4	3500	6	21739	5	110700	15	135939
TOTAL QUÉBEC	**12**	**10070**	**18**	**70329**	**13**	**231750**	**43**	**312149**

Source : Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ

Figure 4

Évolution en % du nombre d'entreprises qui possèdent des lapines, par régions administratives en 2000

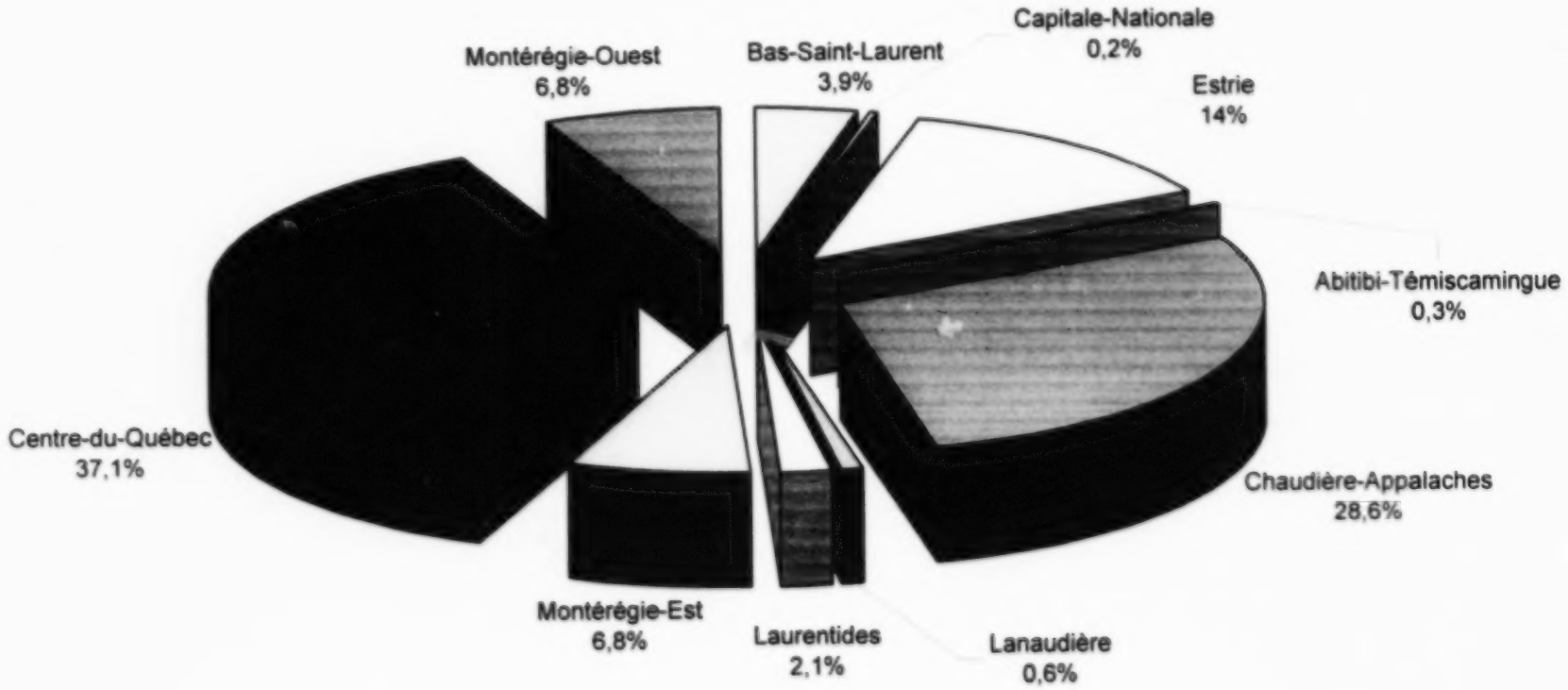


Source: Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ

Figure 5

Répartition des lapins vendus par année par région administrative - 2003

(entreprises déclarant la production de lapins comme principale source de revenus agricoles)



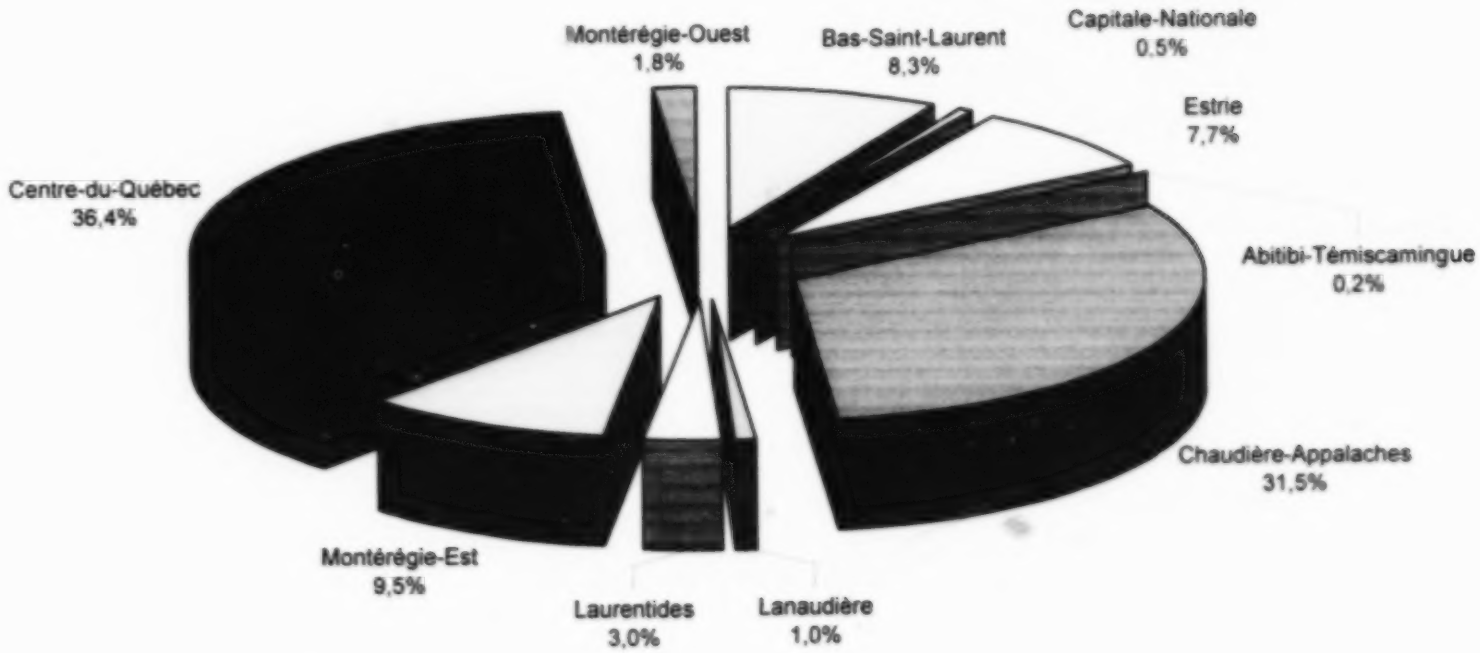
Source: Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ
Janvier 2003

Suzanne Desjardins, DIST
Juin 2003

Figure 6

Répartition des lapines en production par région administrative - 2003

(entreprises déclarant la production de lapins comme principale source de revenus agricoles)



Source: Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ
Janvier 2003

Suzanne Desjardins DIST
Juin 2003

3.4 Transformation

Les lapins du Québec et ceux importés de l'Ontario (± 40 000 à 45 000) sont abattus dans des établissements sous inspection provinciale pour 98 927 selon le tableau 9 et dans des établissements sous inspection de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) pour 277 596 d'entre eux (tableau 10). Les abattages québécois se font à 94 % sous inspections fédérales, ce qui leur confère un avantage commercial auprès des distributeurs des grandes chaînes. Cet avantage relatif de l'inspection fédérale est menacé par le passage technologique difficile et dispendieux au statut HACCP, la nouvelle norme de qualité de la viande. Au Québec, une seule entreprise est qualifiée actuellement, ce qui rend vulnérable le secteur.

L'industrie de l'abattage du lapin est très concentrée. Jusqu'à tout récemment, trois principaux abattoirs se partageaient plus de 70 % de la production du Québec. Mais depuis 2001, le portrait des abattoirs multiespèces a passablement changé : un abattoir, relancé en juin 2000, a cessé ses activités en juillet 2001, un abattoir a fait faillite en mai 2002, un autre abattoir a vu son accréditation fédérale suspendue pour non-respect des normes. De plus, deux abattoirs, dont un métropolitain ont été détruits par des incendies. Dans les dernières années, le secteur a donc perdu l'accès à cinq entreprises de transformation très diversifiées.

Une entreprise exerce ses activités multiespèces dans le cadre d'un programme de qualité reconnu (HACCP), ce qui lui confère un avantage stratégique auprès des distributeurs canadiens. Toutefois, l'obtention de cette certification est une préoccupation pour la majorité des abattoirs. Pour l'ensemble de ces entreprises, l'abattage du lapin représente au plus 20 % de leur volume d'abattage et se fait souvent à forfait plutôt rémunérateur. La plupart des abattoirs sont situés à proximité des zones de consommation, dans l'axe Québec -Montréal.

L'abattage s'effectue à une cadence élevée et représente, pour les entreprises concernées, une seule journée d'opération par semaine. Il s'agit d'un abattage avec une mécanisation minimale et dont la capacité de production moyenne est de 500 lapins à l'heure. Pour abattre les 367 000 lapins destinés au marché de la transformation, on consacre donc près de 735 heures par année. Nous ne disposions pas d'informations statistiques liées à l'emploi dans ces entreprises, mais selon nos informations, l'abattage de 500 lapins à l'heure nécessite huit personnes en moyenne. Par conséquent, cette industrie emploie près de 60 personnes à temps partiel, l'équivalent d'une journée par semaine dans les entreprises concernées.

Les entreprises de surtransformation sont aussi généralement engagées dans la commercialisation de volailles (cailles, faisan, poulet) et de grands gibiers, ce qui explique que nous ne disposions pas d'informations statistiques liées à ces entreprises, notamment les données imputables aux produits incorporant du lapin, tels que les pâtés et les terrines. Néanmoins, nous pouvons estimer que le volume potentiel utilisé pour faire des produits de surtransformation est très modeste, puisqu'il est tributaire du nombre de lapins de réforme mis en marché. On estime le potentiel maximum de lapins de réforme commercialisables à 6000 par an, soit 1 % de la production totale de lapins en 2002, en fonction du cheptel en place.

Si on considère le lapin entier conditionné pour le marché de détail comme un produit de première transformation, la quantité totale de lapins transformés et livrés en 2003 était évaluée à près de 1,1 M de kg, soit 467 000 lapins avec un poids moyen de 2,4 kg. La valeur de la vente de lapins frais à la ferme est évaluée à environ 3,8 M$ en 2003, ce qui représente une valeur de vente au détail de 7,65 M$, selon l'annexe 1.

Comme dans la majorité des productions animales, différentes catégories de produits se retrouvent sur le marché. Le lapin de chair, qu'il soit frais ou surgelé, est destiné au marché de détail, tandis que le lapin de réforme est destiné au marché de la surtransformation. En 2002, près de 95 % des lapins se sont vendus entiers, avec la tête pour le marché ethnique (10 %) et sans tête pour le reste du marché québécois (85 %).

Quelques entreprises sont impliquées dans la transformation et la commercialisation du lapin. Dans la majorité des cas, il s'agit de petites charcuteries et de boucheries locales, mais des entreprises de plus grande envergure qui fabriquent et commercialisent aussi des produits de lapin. Ces dernières offrent des découpes primaires et secondaires, des produits farcis et prêts à manger, mais dont l'espace comptoir est peu visible en comparaison des autres produits de viandes de spécialité qui ont plus de visibilité.

Les nouvelles exigences d'inspection (statut HACCP) et les normes agroenvironnementales exercent des pressions économiques sur les entreprises en transition pour détenir les statuts sanitaires exigés par les marchés haut de gamme.

Pour les secteurs en émergence, ces investissements additionnels influencent directement la profitabilité réduite des secteurs en émergence et réduit l'opportunité d'affaires de ces secteurs où l'aide gouvernementale supporte la période d'incubation et de développement.

La croissance nette du secteur au cours des trois dernières années indique clairement la détermination et la volonté d'avancer malgré les obstacles.

- Constat 1 : La production inspectée confirme la régularité des approvisionnements mensuels et les sommets de consommation de Noël et de Pâques

  L'offre de lapins se comporte de façon inélastique en terme économique (cycle de production oblige), ce qui signifie que les arrivages tendent à ne pas varier. Or cela occasionne des surplus en saison estivale.

- Constat 2 : Transfert d'inspection fédérale à provinciale

  En réponse aux difficultés des abattoirs sous l'ACIA, les éleveurs ont transféré un certain volume de produit (27 %) vers des entreprises sous inspection provinciale offrant une disponibilité et une proximité intéressante.

- Constat 3 : Les abattoirs sont vulnérables et l'accès décroît

  Les obligations gouvernementales de l'inspection, les fermetures techniques (réparations, normes environnementales) et les difficultés économiques (forfait à prix serré) exercent de fortes pressions économiques sur les entreprises d'abattage. En six ans, nous avons eu deux incendies majeurs et trois faillites techniques, entraînant ainsi des difficultés de paiement pour les lapins consignés, abattus et pris dans le mécanisme de faillite, ce qui constitue une forte réduction des capacités d'abattage.

- Constat 4 : Absence de classification des carcasses et de programme structuré de qualité

  Les entreprises ne sont pas soumises aux normes de classification comme la plupart des viandes, ce qui ne permet pas de trier de façon obligatoire et systématique les carcasses produites avant leur distribution dans les principaux réseaux (HRI, chaînes). Certaines entreprises ont développé des fichiers domestiques pour connaître leur rendement. Des discussions concernant un programme de qualité ont permis une exploration superficielle de cet enjeu de qualité, sans pour autant obtenir un consensus sectoriel suffisamment fort pour marquer un changement. De plus, les réseaux de distribution et les consommateurs demandent l'identification des fournisseurs pour retracer la garantie de qualité jusqu'à la source, soit la traçabilité tout au long de la filière.

Analyse globale des faillites

En examinant les diverses faillites connues au cours des dernières années dans l'industrie de la transformation de lapins et autres petits gibiers, on constate des similitudes entre les cas. La brève analyse qui suit permet d'en dégager certaines constantes. Toutefois, les situations de faillite peuvent, dans la réalité, superposer les scénarios ou avoir d'autres facteurs de déclenchement.

Quels que soient les scénarios ou les raisons de ces faillites, le résultat est toujours le même. Les éleveurs perdent le fruit de leur travail et la valeur de leurs dernières livraisons et les transformateurs, leurs investissements en plus de voir se réaliser les garanties personnelles qu'eux et leurs proches ont concédées à leur institution financière. Souvent d'importantes contributions gouvernementales s'ajouteront aux créances de toutes sortes qui ne seront jamais recouvrées. Certains élevages sont mis en difficulté par l'effet domino occasionné par ces faillites.

Recyclage de vieilles installations : Les actifs d'une entreprise vétuste sont rachetés à bas prix pour être récupérés par une nouvelle entreprise. Cette dernière découvre rapidement que les coûts de mise à niveau sont plus élevés qu'anticipés et qu'ils s'ajoutent en sus des coûts d'entretien usuels. Le déséquilibre financier qui s'en suit oblige à une injection de nouveaux capitaux (ce qui n'est pas toujours possible) ou à un refinancement souvent difficile faute de garanties additionnelles. On se finance sur le dos des fournisseurs et la spirale des comptes impayés coule l'entreprise une nouvelle fois.

Investissements majeurs : Compte tenu des coûts importants des investissements initiaux, la nouvelle entreprise cible dans son scénario de financement une progression trop rapide de ses gains sur les marchés et ne l'atteint pas. Les erreurs de gestion quotidiennes et le manque de planification élisent l'entreprise de façon progressive.

Entreprise cloisonnée : Deux entreprises liées (abattoir et entreprise de distribution) sont gérées comme des centres de profit indépendants dont l'abattoir n'est souvent qu'un centre de transformation géré au moindre coût, la partie distribution étant celle qui générera les profits. Les producteurs sont donc amenés à négocier avec un gérant limité sur un plan financier. Gérée en compartiment, il est rare de voir l'entreprise commerciale réinjecter une partie des bénéfices de distribution lorsque l'abattoir est en difficulté financière.

Finalement certaines entreprises plus audacieuses seront tentées de s'associer avec des fournisseurs dont les volumes d'opérations sont importants ou de s'associer avec des distributeurs... ce qui n'empêche pas la situation de se répéter. Tout est une question de gestion, de transparence ou d'identification du véritable centre de profit.

Succès des entreprises qui réussissent

D'autres entreprises réussissent. Certaines opèrent un abattoir de service performant et à forfait, d'autres correspondent au modèle d'entreprise familiale qui abat, distribue et vend directement aux consommateurs des produits en desserte locale ou régionale ou revendent à d'autres entreprises de transformation. Souvent, il a fallu d'une à deux générations de dirigeants et de travailleurs acharnés pour mener à bien l'entreprise. Les investissements tout comme la croissance sont venus progressivement et régulièrement. Deux générations y travaillent dans les diverses fonctions de gestion dans une grande harmonie. Elles n'opèrent généralement encore que sur un seul quart de travail. Cette implication familiale réduit le phénomène de l'homme orchestre pour favoriser une plus grande implication de tous : les bonnes personnes aux bons endroits !

Approche globale

Il ne suffit plus de vouloir réaliser un projet, ni d'être capable de réunir les capitaux nécessaires au démarrage d'un projet pour en établir les bases de succès. Une bonne planification nécessite l'établissement d'un plan d'affaires complet comprenant des objectifs opérationnels, des validations des capacités d'approvisionnement et des marchés. Dans le secteur du lapin, il faut prévoir des rencontres annuelles de planification d'approvisionnement et des séances de négociations annuelles basées sur des prix et des paramètres économiques quantifiables et réalistes.

L'accompagnement en région des entrepreneurs compte parmi les outils stratégiques de développement offerts par les gouvernements. Tout en ayant accès à de l'expertise technique et spécialisée des organismes (dont le MAPAQ), l'exécution du plan d'actions, sous la responsabilité des gestionnaires, devra assurer que l'entreprise atteigne rapidement la cadence anticipée et les coûts opérationnels prévus.

Nul projet soumis à une demande d'aide financière gouvernementale (subvention, participation, prêt ou garantie de prêt) ne devrait être considéré sans le dépôt d'un plan d'affaires établi par les promoteurs. Lorsqu'une industrie est soumise à un plan conjoint, l'ensemble des considérations liées à l'approvisionnement et aux capacités de transformation et de ventes des produits doivent être traitées dans le plan d'affaires.

Par ailleurs, la concertation et l'implication de représentants de chaque maillon de la filière sont des éléments obligatoires afin d'assurer le développement de l'industrie cunicole du Québec. D'importants défis liés à la diversité de la concurrence dans le domaine des nouvelles viandes doivent forcer la planification du secteur cunicole. Cet industrie ne peut se permettre un développement anarchique sans risquer une perte de confiance des marchés. De plus, l'adoption des normes HACCP, de plus en plus requises dans le domaine des viandes, risque d'entraîner une période de transition à haut risque dans certaines entreprises et soumettre la Filière cunicole à de fortes frictions. Depuis près de dix ans, les intérêts économiques se sont exprimés et confrontés très directement sans que les acteurs de la transformation et de la distribution s'investissent dans un processus de concertation au sein de la Filière « lapin ».

Tableau 9

Nombre de lapins abattus dans les abattoirs Québécois, sous inspection provinciale, de 1998 à 2002

	1998	1999	2000	2001	2002
janvier	*	7 013	6 287	14 179	7 278
février	*	7 282	4 017	7 667	7 363
mars	*	9 753	5 961	7 720	6 407
avril	*	6 488	4 684	8 123	8 367
mai	*	7 307	5 787	8 176	7 848
juin	5 586	6 890	6 241	6 967	6 998
juillet	9	288	6 581	8 342	15 886
août	6 726	360	6 259	6 430	6 878
septembre	6 184	518	6 757	7 700	7 325
octobre	6 344	3 186	8 550	12 511	8 938
novembre	56	9 416	7 840	7 708	7 084
décembre	4 695	11 258	10 490	9 352	8 555
total	29 600	69 759	79 454	104 875	98 927

Sources:
Inspection des aliments, MAPAQ
Guy Bélanger, Direction des études économiques et d'appui aux filières, MAPAQ
* Nouvelle base de données

Nombre de lapins abattus (têtes) dans les abattoirs Québécois, Ontarien et Canadiens, sous inspection provinciale et fédérale, de 1998 à 2002

	1999	2000	2001	2002
		Québécoise		
Provinciale	69 759	79 454	104 875	98 927
Fédérale	249 677	316 768	244 498	277 596
		Ontarienne		
Provinciale	230 450	225 333	229 049	224 289
		Canadienne		
Fédérale	260 487	333 644	245 067	279 981
total Québec	319 436	396 222	349 373	376 523

Sources:
Inspection des aliments, MAPAQ
Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA)
OMAFRA, Food Inspection Branch
Guy Bélanger, Direction des études économiques et d'appui aux filières, MAPAQ

4. Mise en marché du lapin

La vente de lapin frais répond plus adéquatement à l'image de produits fins que se représentent les consommateurs. Les produits transformés, tels que les terrines, les confits ou autres, sont plus proches des besoins des acheteurs, des bouchers et des restaurateurs. Il faut donc viser une commercialisation accrue des produits transformés, à l'état frais ou de découpes fraîches. Ce positionnement requiert par contre une plus grande implication des joueurs et surtout une cohérence dans la gestion des inventaires et de la demande saisonnière, en équilibre avec la production, afin de réduire au maximum la congélation du lapin.

Il est certain que le lapin demeurera un produit de consommation occasionnelle parmi les achats de viandes des consommateurs. La quantité importante de nouveaux produits, tant dans le secteur des viandes, des poissons que des légumes, fait en sorte de répartir la consommation. Les gens achètent davantage de produits, mais en quantité plus restreinte sur un marché éclaté.

Il est essentiel de garantir une présence continue du lapin sur les tablettes ou auprès des restaurateurs et à prix stable. Un dialogue plus constant doit s'établir sur les besoins du marché entre les gens de la distribution, les abattoirs et les producteurs.

Ceci est d'autant plus important qu'en magasin, plusieurs types de viandes (traditionnelles et émergentes) ont ciblé simultanément des gains de part de marché, de sorte que les consommateurs sont sollicités par les nouvelles coupes de toutes sortes. Nous n'avons qu'à consulter les regroupements de feuillets publicitaires pour le constater. La famille des viandes nouvelles tente de se positionner par des stratégies d'emballage attrayant, des formats de poids réduit de une à deux portions et des marques de haut de gamme (Vivenda, Noblet). Cela place le consommateur devant un foisonnement de viandes, telles que du cerf rouge ou de la caille, et de présentations accrocheuses, de sorte que le secteur lapin doit pour demeurer présent en tablette innover dans ses découpes, sa présentation, dans la standardisation de ses catégories de carcasses sélectionnées et dans la transformation qui absorbe les découpes inférieures (quartier avant) et les produits déclassés afin de rester présent dans les choix du consommateur. Ces observations et commentaires ont été formulés par le comité de pilotage du rapport CINTECH et reflètent les principales caractéristiques du marché.

Pour répondre aux attentes des consommateurs, il est primordial que le lapin soit offert en découpes, ce qui facilite son utilisation, réduit le temps de préparation et renforce son image de produit sain. Ces dernières années nous avons assisté à la diversification de la découpe, des portions et des formats offerts et dans la transformation du lapin. Toutefois, ces efforts devront être accrus et perdurer dans le temps. Il faut créer un intérêt, mais encore faut-il entretenir cette nouvelle habitude de consommation du produit sous différentes formes, pour stabiliser et accroître la consommation totale.

On reconnaît les retombées des activités de promotion du lapin. Celles-ci ont permis de démontrer qu'en augmentant la promotion, il était possible d'accroître l'achat de viande de lapin. Toutefois, ces efforts n'ont pas été suffisamment soutenus sur une longue période et ce en collaboration avec les distributeurs et les vendeurs, pour obtenir les résultats de croissance ciblée.

En effet, les stratégies de promotion ont été réalisées isolément par certains promoteurs sans impliquer tous les acteurs de la chaîne de vente. La concertation et l'unification des efforts de promotion de l'ensemble du secteur s'avèrent le meilleur moyen de positionner le lapin dans l'ensemble des produits de consommation.

Le secteur de la restauration demeure un intermédiaire majeur entre les producteurs et les consommateurs. C'est par le biais d'une expérience heureuse au restaurant qu'il est possible de créer un intérêt chez les consommateurs. Déjà par le passé, des approches structurées ont été faites auprès des restaurateurs. Ces efforts doivent être maintenus, mais supportés par des approvisionnements réguliers, uniformisés et à prix constant. La non-disponibilité du produit ou la variation dans la qualité du produit et des prix provoquent le désistement des chefs. Il faut se rappeler que les restaurateurs, susceptibles d'offrir du lapin à leurs clients enthousiastes, misent sur la qualité de leur table pour garder leur clientèle et sur un prix stable pour maintenir leur marge bénéficiaire.

La promotion dans les commerces de détail de produits transformés, prêts à consommer, permet de créer un intérêt chez les consommateurs pour le lapin. Avant d'acheter et de cuisiner un lapin ou une pièce de lapin, le consommateur est ainsi intéressé à découvrir le lapin et ses propriétés par le biais d'un produit plus abordable et facile à servir, à en acheter et à en cuisiner davantage.

- Constat : Réduction d'accès aux abattoirs

  L'accès aux abattoirs est limité. Pour l'instant, il n'y a qu'un seul abattoir HACCP. Cette situation rend l'industrie cunicole très dépendante et vulnérable en cas d'interruption.

  Un travail de sensibilisation s'impose auprès des abattoirs et des distributeurs en regard de la standardisation des carcasses pour mieux répondre aux besoins des clients (HRI et consommateurs). Enfin, il apparaît nécessaire de poser des actions concertées entre les abattoirs, les intervenants syndicaux et les distributeurs pour maximiser les efforts de développement de l'industrie.

- Perspectives : Programme de classification et de qualité

  Un programme axé sur la qualité et l'uniformité des produits favoriserait la concertation des acteurs pour repositionner le lapin auprès de sa clientèle et la conquête de nouveaux clients que la mise en marché actuelle répugne (carcasse, os).

5. Coordination

Depuis sa création en 1992, la filière a élaboré le plan stratégique de développement en 1995 axé sur le marché, la transformation et la production. Ce plan a été actualisé en 2000 pour viser une croissance accessible de 100 000 lapins après une crise majeure du marché en 1997. Les acteurs impliqués ont ainsi instauré un mode de concertation et de participation qui a permis d'identifier les forces et les faiblesses du secteur.

La filière a directement supervisé quelques actions significatives en partenariat :

1. La réalisation d'un forum sur la mise en marché en 1999.
2. La réalisation d'une étude sur le marché et l'infrastructure de transformation par la firme CINTECH et la contribution des partenaires du comité de pilotage.
3. La mise en place du projet collectif de génétique par le partenariat RAGCQ - CRSAD - Université Laval - MAPAQ, supporté par une aide combinée du FSAPD - MAPAQ et du CDAQ - UPA.
4. Le développement d'une trousse de démarrage au CRAAQ (2002-2003).
5. La mise en place du Club d'encadrement technique des Producteurs de lapins axé sur la productivité, le service aux membres et le partage des connaissances en atelier.

Malgré cette volonté de concertation et le dynamisme du noyau d'acteurs concernés, la Filière lapin a éprouvé également plusieurs difficultés liées au cheminement du secteur :

1. Faible participation du segment abattoir et transformation des produits (occasionnelle, imprévisible, projets ponctuels, ententes privées).
2. Affrontements économiques (négociations très difficiles) et juridiques entre les principaux groupes économiques – éleveurs – abattoirs – distributeurs, dont les audiences devant la RMAAQ pour l'agence de vente.
3. Fortes variations dans l'uniformité et les prix des produits offerts aux partenaires ciblés selon l'étude CINTECH et les constats des acteurs influents.
4. Difficulté de lire et partager les signaux du marché (cycle saisonnier, stocks congelés, cotisations au plan conjoint en retard ou non versées).

Durant ces épisodes d'affrontements, les acteurs se sont concentrés sur leurs revendications et leurs intérêts au détriment du potentiel de concertation et de réalisation de la filière.

Durant la période récente (2000-2003), le secteur a connu des ouvertures, des fermetures techniques et des faillites d'entreprises qui ont affecté considérablement les producteurs et les entreprises qui persistent en absorbant les pertes. Les marchés desservis ont donc subi des variations d'approvisionnement et de fournisseurs qui risquent de fragiliser la disponibilité, la croissance et la consolidation de nos parts de marché.

Durant cette même période, les autres viandes, dont les nouvelles viandes telles que cervidés, bison, sanglier, pintade, caille, faisan, canard, et les nouvelles coupes des viandes traditionnelles redéfinies et dégraissées « bœuf, porc, dinde, poulet, agneau », sollicitent astucieusement les consommateurs par le prix, la nouveauté, la folie des saveurs et le repas instantané. Cette pression constante des autres viandes sur l'attention, la tentation et les prix recherchés par les consommateurs risque de faire fondre la niche de marché du lapin, compte tenu de leurs stratégies gagnantes.

- Constat 1 : Le secteur s'améliore et progresse lentement

Malgré ces affrontements et l'abondance excessive de toutes les viandes, la Filière lapin a progressé en quantité et en valeur :

- En quantité produite et en productivité pour atteindre une production commercialisée estimée à 476 500 lapins.
- La croissance provient de la production intérieure (50 %) et des importations de lapins ontariens (50 %).
- La valeur des produits à la ferme est estimée à 3,8 M$ et la valeur au détail à 7,5 M$.

- Constat 2 : La filière dynamise le noyau d'acteurs concertés

Le noyau des acteurs de la filière a mené et dirigé plusieurs réalisations importantes grâce à la concertation, au dynamisme axé sur la productivité, l'efficacité et la qualité des produits. En travaillant ensemble, les acteurs ont partagé leurs connaissances, leur expertise, leur point de vue et ont élaboré des stratégies plus pertinentes.

- Constat 3 : La dissidence et les affrontements existent toujours

Plusieurs acteurs expriment vigoureusement leur dissension. Les affrontements, les fermetures et les faillites d'entreprises constituent les véritables freins au développement cunicole et à la sécurité économique du secteur.

- Constat 4 : Mauvaises créances et garanties de paiement

Ce phénomène survient lors de faillite ou de fermeture d'abattoir. Aussi surprenant que cela puisse paraître aux néophytes, certains éleveurs, particulièrement exacerbés par leurs créances trop souvent impayées, en arrivent à exiger de leur syndicat qui gère le plan conjoint, de garantir le paiement des arrivages des abattoirs en difficulté où le syndicat avait acheminé leur arrivage sur la recommandation syndicale. Ces décisions, de nature économique et humanitaire, peuvent endetter et enliser la gestion syndicale qui ne peut couvrir les défauts de paiement des acheteurs en difficulté.

Une piste de solution pourrait être la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec qui pourrait exiger un mécanisme de qualification d'acheteur et de distributeur et/ou le dépôt de garanties de paiement pour obliger les acheteurs insolvables à provisionner adéquatement leur paiement de lapins avant réception.

Au cours des vingt-cinq dernières années, nous avons constaté ce phénomène à au moins huit reprises au cours des vingt-cinq dernières années et à cinq reprises dans le même établissement où des contextes et des raisons différentes (trésorerie, gestion, structures d'entreprises) ont prévalu. Dans la majorité des cas, la problématique dépendait de la cadence des opérations, des coûts d'opération, des tarifs pratiqués ou des lacunes de la gestion. Dans la majorité des cas, les éleveurs ont perdu une forte proportion de leur paiement des dernières livraisons et leur capital.

- Constat 5 : Des clients fidèles mais exigeants

Les restaurateurs et les consommateurs exigent plus de qualité et plus de produits alléchants du secteur cunicole.

L'analyse des résultats variables et mitigés de certains produits et promotions (découpe, saucisse, gigolette barattée) nous indique que le secteur lapin doit s'orienter pour classer, transformer et découper ses produits, ce qui devrait répondre plus adéquatement aux exigences d'uniformité et de prix des restaurateurs.

Il faut aussi tenir compte des exigences en viande nutritive et en temps de préparation, ce qui signifie qu'il faut faire disparaître progressivement la carcasse d'aspect répulsif et les petits os de la cage thoracique. Les découpes inférieures peuvent être valorisées par la surtransformation et les partenaires de ce secteur (pâté, tourte, saucisse).

- Perspectives : Concertation et planification de l'évolution

La Filière lapin offre aux partenaires un milieu pour élaborer des stratégies concertées et des scénarios d'intervention.

Avec les partenaires de l'abattage et de la transformation, il serait pertinent de procéder à des prétests de classification et de rendement carcasse, ce qui permettrait de démarquer la qualité :

- Instaurer la classification et le tri des carcasses et la standardisation des découpes.
- Repositionner la valeur nutritionnelle traditionnelle de la viande de lapin en terme de facilité et de souplesse de préparation.
- Planifier et instaurer le paiement au rendement des carcasses de qualité négociée et documentée (base de données).
- Instaurer des mécanismes de traçabilité pour contrôler la provenance et les variations d'innocuité.

Constat 6 : Niveau cible 600 000 lapins

Au forum sur la mise en marché en 1999, les experts du commerce des grandes chaînes ont identifié un niveau cible de 600 000 à 700 000 lapins pour transiger adéquatement avec leurs besoins logistiques. Sans la concertation des acteurs et la sécurisation des maillons fragiles ou sous-développés de la Filière lapin, ce niveau identifié pourrait être difficile à atteindre.

La filière ne pourra incuber cette importante phase de croissance sans la complicité et l'implication des partenaires industriels de la production et de la transformation en ciblant la conclusion d'ententes économiques et de projets associatifs d'émergence (qualité, classification, paiement sur la qualité de la carcasse).

Conclusion

Le secteur lapin arrive à un carrefour d'évolution où la compétitivité et la qualité technologique dominent. Cette phase cruciale de développement du lapin ne peut se réaliser dans l'improvisation et l'affrontement. À l'heure des produits découpés, de qualité garantie, de durée de conservation allongée, pouvons-nous encore miser sur la carcasse traditionnelle et des lapins congelés entiers? En travaillant sur la qualité, la classification des carcasses, la standardisation des découpes et le partenariat des acteurs compétents, nous pouvons redémarquer le lapin parmi les viandes saines, alléchantes et sécuritaires.

Québec, le 9 juin 2003

Bibliographie

Lebas, F. Coudert, P., De Ronchambeau, H., Thébault, R.G. Le lapin. Élevage et pathologie (nouvelle version révisée). Rome. 1996.

Demers, P. et collaborateurs. MAPAQ. Avril 1997. Monographie de l'industrie cunicole.

Mémoire sur le plan conjoint. SPLQ. 1997.

Plan stratégique de développement. Juin 1995.

Rapport de CINTECH sur la mise en marché. 2001.

Sylvestre, A., secrétaire-coordonnateur de la Filière lapin. Objectifs de croissances pour la Filière lapin. 2000.

Forum sur la mise en marché du lapin. Auberge Godfroy. Avril 1999.

Rapports annuels au PSAPD du SPLQ. 1992-2003. Plan de communication. Campagnes de promotion.

Livre de recette lapin. Publications du Québec.

Annexe 1 : Valeur des produits lapins

1. Calcul estimé de la valeur à la ferme

Abattage de production commerciale et importée

376 500 lapins [1] X 2,4 kg/lapin X 3,37 $/kg	3,04 M$

Production amateur

100 000 lapins [2] X 8 $/lapin	0,80 M$
	3,84 M$

[1] Compilation ACIA et MAPAQ
[2] Estimé sectoriel

2. Calcul de la valeur au détail

376 500 lapins X 1,4 kg/lapin X 13,00 $/kg	6,85 M$
100 000 lapins X 8 $/lapin	0,80 M
	7,65 M$

3. Consommation estimée par capita (2003)

Consommation totale estimée

476 500 lapins X 1,4 kg/lapin	0,667 M kg

Consommation estimée par capita

667 100 kg ÷ 7,2 M citoyens	± 93 gr/capita

Source : Alain Sylvestre, agronome, DIST - MAPAQ

Annexe 2 : Liste d'abattoirs spécialisés (lapins et volailles de spécialités)

Abattoir Zimman
a/s de M. G Ferrarelli
722, St-Dominique (Québec)
H2S 3B7
☎ (514) 277-4302

← Entreprises gérées par G. Ferrarelli →

Abattoir Saint-Polycarpe
2977, Éli Auclair
SAINT-POLYCARPE (Vaudreuil)
MONTRÉAL (Québec) J0P 1X0
☎ (514) 265-3466

Les Aliments Gallina (abattoir)
a/s M. D. Gauthier
AMQUI (Matapédia)

← Entreprises gérées par D. Gauthier →

Cunico ltée (ventes)
15, Place Chatenois
LORRAINE (Québec) H7N 3Y6
☎ (514) 947-7481
Cell. (514) 983-6923
💻 (514) 621-5025

Ferme les Becs Fins
a/s de M. Pierre Germain
9051, route Sir Wilfrid Laurier
MIRABEL (Saint-Canut)
(Québec) J0R 1M0
☎ (514) 258-4555
💻 (514) 258-3535

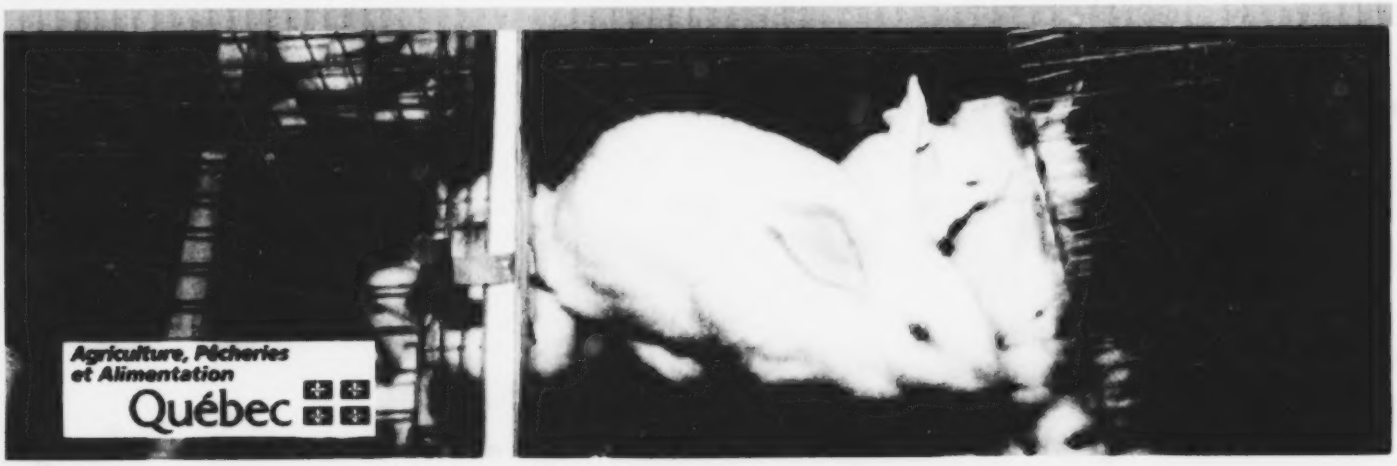
L'Abattoir des Agriculteurs
75, rue Roger
C.P. 236
SAINT-APOLLINAIRE (Québec)
G0S 2E0
☎ (418) 881-2062
Rés. : (418) 485-6819
Cell. (418) 226-5524
💻 (418) 881-3074

Abattoir Agribio inc.
a/s de MM. Luc et
Jocelyn Giguère
999, rue Industrielle
SAINT-AGAPIT (Lotbinière)
(Québec) G0S 1Z0
☎ (418) 888-4554
💻 (418) 888-4770

La Ferme Orléans
a/s de M. Patrick Lauzière
2210, chemin Royal
SAINT-LAURENT (Île d'Orléans)
(Québec) G0A 3Z0
☎ (418) 828-2686

Abattoir Massicotte & Fils
a/s de M. André Massicotte
3720, rang St-Alexis
SAINT-LUC DE VINCENNES
(Champlain)
(Québec) G0X 3K0
☎ (819) 295-3091
💻 (819) 295-3008

Note : En plus de ces abattoirs, il est possible d'obtenir des services d'abattage occasionnels auprès de certains abattoirs locaux sous inspection occasionnelle, abattoir de type « B »


Agriculture, Pêcheries
et Alimentation
Québec